1.เรื่อง marketing challenges

-อะไรที่ทำให้พี่หนิงคิดว่าเป็นความท้าทายในการทำการตลาดของ อพท.คะ?

ความท้าทายของ อพท.เรื่องการท่องเที่ยวโดยชุมชนแบ่งออกเป็น ด้านของsupplier คือชุมชน โดยทางอพท.ต้องเพิ่มความรู้ ความเข้าใจ และพัฒนาศักยภาพชุมชนให้เป็นมาตรฐานเหมาะกับตลาดที่ต้องการ เช่น พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่น่าสนใจต่อตลาดFIT. หรือการพัฒนาพื้นในชุมชนให้ตอบโจทย์ตลาด MICE เพื่อที่จะตอบโจทย์ใช้สำหรับการจัดงาน

ในส่วนของด้านการขายทางจะเป็นส่วนของทาง ททท. หากแต่ทาง อพท.จะต้องหาวิธีในกาพัฒนาและสร้างมูลค่าให้กับชุมชนเพื่อเป็นการกระจายรายได้ให้คนในชุมชน รวมไปถึงจะต้องสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภคหรือนักท่องเที่ยวที่ต้องการท่องเที่ยว travel agency ต้องเข้าใจและมีความรู้ควบคู่ไปด้วย

-สิ่งที่เป็น Key challenges สำหรับ อพท.ในการทำการตลาดคืออะไร?

หน่วยงานต่างๆที่เข้ามาดูงานอย่างต่อเนื่องและมีการตอบรับกลับมา รวมไปถึงนักท่องเที่ยวที่สามารถรองรับนักท่องเที่ยว FIT ได้ ตลาด MICE เลือกมาจัดกิจกรรมในชุมชนแทนโรงแรมโดยชุมชนสามารถรองรับได้ ทั้งนี้เป็นเรื่องราคาที่เหมาะสมของชุมชนที่ทำให้นักท่องเที่ยวในรูปแบบต่างๆเลือกชุมชนแทนสถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆ

2.เรื่อง marketing success

-สิ่งที่เป็น key success ของการทำการตลาดการท่องเที่ยวโดยชุมชนสำหรับอพท.?

นักท่องเที่ยวและชุมชนมีความเข้าใจตรงกันเรื่องความยั่งยืนของการท่องเที่ยวและมีบริบท บทบาทหน้าที่ที่ตรงกัน สามารถหนุนนำชุมชนในด้านต่างๆได้ โดยทางอพท.จะเป็นหน่วยงานที่เข้าไปพัฒนาตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ทั้งกระบวนการ โดยต้นน้ำคือทางอพท.เข้าไปพัฒนาชุมชน ให้ความรู้ความเข้าใจกับชุมชน เพื่อสู่กลางน้ำนั่นคือออกแบบประสบการณ์การท่องเที่ยวให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และปลายน้ำชุมชนกลายเป็นการท่องเที่ยวที่สร้างสรรค์และมีความยั่งยืน รวมถึงช่วยในการประชาสัมพันธ์ให้ชุมชนเป็นที่รู้จักโดยทั้งภาครัฐและเอกชนช่วยประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จัก

- ความสำเร็จในการทำการตลาดของการท่องเที่ยวโดยชุมชนสำหรับอพท.คืออะไร?

หน่วยงานต่างๆที่มีส่วนช่วยในการประชาสัมพันธ์พื้นที่ชุมชนมากกว่าเดิม ให้ความสำคัญและทำตามบทบาทหน้าที่มากขึ้นและชัดเจนขึ้น นอกจากนี้นโยบายทางภาครัฐที่ออกมารองรับเรื่องการท่องเที่ยวโดยชุมชนทำให้เกิดความสำเร็จของการทำการตลาดด้านการท่องเที่ยวโดยชุมชน